

Соответственно и основными направлениями политики в условиях переходного периода Республики Беларусь являются налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика, контроль над заработной платой и ценами, индексация.

При этом в условиях спада налогово-бюджетная политика направляется на повышение совокупного спроса путем наращивания государственных капитальных вложений, понижения налогов. Недостатком стимулирования совокупного спроса является опасность возникновения инфляционного спроса и ограниченная возможность маневрирования налогами и расходами вследствие большого бюджетного дефицита.

Основным же направлением денежно-кредитной политики остается удержание обменного курса белорусского рубля и его покупательской способности.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. J.R. Hicks «Mr. Keynes and the «Classics»; Suggested Interpretation» / *Econometrica*, Volume 5, Issue 2 (Apr., 1937), 147-159
2. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «Дело и Сервис», 2004. – 448 с.
3. Долан Э., Линдсей Д. Макроэкономика. Спб.: Питер, 1999
4. История экономических учений. Учеб. пособие / под ред. В. Автономова и др.) – М.: Инфра-М, 2000.
5. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли.– М.: Прогресс, 1968.
6. Шимов В.Н., Александрович Я.М., Богданович А.В. Национальная экономика Беларуси, Минск, БГЭУ, 2009; с. 256, 302.

#### **Поведенческая экономика: теория ограниченной рациональности**

##### **Герберта Саймона**

Моисеев М.

#### **Общая характеристика процессов принятия решений**

Начиная с самого начала своей деятельности Саймон обратил внимание на проблему процессов принятия решений, которые, как он считал, определяют суть менеджмента. Базируясь на сделанных опытах, Саймон выделял 3 главных этапа процесса принятия решений:

Поиск оснований, которые бы объясняли, почему принятие решения необходимо. На этом этапе руководитель, который решает какую бы то ни было проблему, производит, разведывательную деятельность, иными словами, полноценно взвешивает появившуюся задачу, определяет признаки данной проблематики, а также причины её возникновения.

Придумывание, вырабатывание и разбор потенциального направления деятельности. На этой ступени руководитель производит «проектную» деятельность, или подготавливается к принятию решения; такая процедура состоит

из: поиска альтернативных вариантов и анализа результатов, учитывая различные факторы, которые влияют на итог.

Избрание установленного направления деятельности. Здесь происходит прямой выбор альтернативы или принятие управленческого решения.

Безусловно, что все отмеченные фазы структурированы. «Разведывательная» деятельность проходит перед подготовкой решения, а подготовка решения, в свой черед, идет перед выбором альтернативы. В действительности, порядок этих этапов может оказаться более сложным. Причина в том, что у каждой из стадий есть возможность рассматриваться более детально и тогда процесс принятия решения будет включать несколько более мелких шажков. К примеру, на первом этапе руководитель обязан принять решения о выборе существенной информации, которая имеет связь с постановочной проблемой и о настоящих основаниях появления такой проблемы. На второй фазе определяются решения касательно допустимости: выбор различных вариаций действий, о важнейших факторах внутренней и внешней среды организации, которые влияют на результаты решений. Третья стадия, характеризуется, необходимостью принимать решения о процессе принятия самого решения и лишь, потом переключаться на сравнение и выбор альтернатив. Мало того, процесс принятия решений предусматривает и возврат к более ранним этапам, то есть повтор, принимая во внимание уже полученные результаты. И, конечно же, нужно осознавать человеческую натуру и принимать тот факт, что она редко принимает решения обдуманно и поэтапно. Такая нерациональность влечет перескок от одной стадии к другой. Следовательно, принятие решений — это циклический, колебательный и нелинейный процесс, который трудно представить в виде строгой последовательности циклов, которые бы четко разделялись друг с другом.

Однако, выбор альтернативного варианта, не является конечным этапом в процессе принятия решения. Я думаю мало, кто не согласится с предположением о том, что всякое решение стоит чего-нибудь, только в случае успешности его реализации. Вследствие этого процесс принятия решения должен быть дополнен фазой реализации. Объяснить это, можно тем, что любые решения в пределах организации взаимозависимы. Каждое решение выдвигается в качестве средства исполнения прочего. Подчиненные, неминуемо столкнутся с новоиспеченными заданиями. Одним словом, каждое решение управленца создает новые решения, которые должны принять исполнители. Следовательно, принятию решений постоянно сопутствует деятельность всех сотрудников в организации. Поэтому всю деятельность фирмы можно представить в виде непрерывного процесса принятия решений, что послужило основанием для того, чтобы эта организация появилась. [7].

Согласно взглядам Герберта Саймона, люди, сталкиваясь с проблемой выбора в действительности, пытаются упростить реальность и использовать облегченную ее модель. Подобным упрощением, которое нередко производится, является расчленение последствий решений на 3 части:

- Такие последствия, которые преследуются или наоборот избегаются.
- Такие последствия, к каким индивиды, которые принимают решения, сравнительно безразличны; им всё равно: воплотится ли всё в жизнь.
- Те альтернативные результаты или вмененные издержки (внутренние издержки, затраты самого предпринимателя, которые связаны с реализацией им предпринимательской деятельности).

Необходимо подчеркнуть, что предоставленные последствия носят психологический характер.

В соответствии с положениями Саймона, также нужно употребить критерий эффективности управления — это ориентировочная формулировка критерия рациональности при принятии решений. Представление о том, какой выбор является эффективным, как и мнение о рациональности выбора, все время производится сравнительно с проводимыми в жизни ценностями. Поэтому при оценке эффективности, нужно быть в курсе, какие ценности будут максимизироваться. Перед тем как сравнивать итоги, необходимо установить совокупность ценностей, на основе которых будет произведена оценка. Обнаружение задач — самая тяжелая стадия в оценивании эффективности управления. Однако если организация решает две или более задач, встает вопрос о приоритетности. К сожалению, система оценивания при таком варианте сможет только отобразить результаты этих действий, но она не в состоянии дать ответ, по поводу предпочтительности какого-либо конкретного варианта.

Вторая и третья стадии оценки — установление того, какое количество результатов достигнуто и каким образом разные версии управленческих действий подействуют на это количество (величину). К завершающей стадии оценки эффективности или сравнению результатов по издержкам, можно начинать после выполнения предшествующих стадий. Оценка эффективности не может оказаться более аргументированной, чем процесс, определяющий задачи. Она не может быть правильнее, чем оценка итогов или оценка того, как управленческие действия отразились на итогах. Как считал Саймон, в целом мы имеем незначительные сведения об измерении уровня эффективности управления.

Также, Саймон полагает, что в ситуациях, где мы разбиваем средства и цели, можно определять эффективность как максимизацию достижений наших задач с помощью применения ограниченных нейтральных средств.

Необходимо обозначить, что всяким конкретным поведением является равнодействующая значительного числа предпосылок. Помимо этих ролевых предпосылок есть ещё другие предпосылки, которые относятся к положению в социуме (исходным положением здесь является личное восприятие). Они представлены личными мнениями, убеждениями, а также предпосылки, которые охарактеризовывают личность [4, с. 66].

Разумеется, встает вопрос о предпочтительности техники. Обсуждая эту проблему, Саймон отмечал, что любые управленческие решения «программируются» в разных степенях и находятся как бы на бесконечном,

непрерывном отрезке (континуум), который сформирован с помощью двух противоположных типов решения: незапрограммированных и запрограммированных.

Решение принято считать незапрограммированным, если для него нет готовых правил или процедур. Такие решения можно встретить в редких ситуациях, когда нет опыта в исправлении такой проблемы. В качестве примера можно выделить внедрение новых технологий, стратегическое планирование, реорганизация фирмы. Здесь существенную роль играет опыт, интуиция, а также способности управляющих. Саймон полагает, что «стоимость» принятия незапрограммированного решения весьма высока, вследствие этого организация должна пытаться запрограммировать как можно большее количество решений.

Запрограммированные решения – это такие решения, для которых есть готовые процедуры и правила. Традиционно «программируются» решения, которые встречаются в ситуациях-повторах. Это ведет к тому, что при повторном появлении аналогичной ситуации применяется заблаговременно спланированная методика, которая экономит время и обеспечит хорошее качество решения. Пример: ценообразование, отбор персонала.

К традиционным методам выбора запрограммированных решений относят применение умений и навыков действий в шаблонных ситуациях, а также правил и норм поведения, определенных как структурой, так и культурной стороной фирмы. Данные методы развивались на протяжении столетий. Тем не менее, по мнению Саймона, вторая половина XX века сделала невероятную революцию в принятии решений. Эта революция обязана созданию компьютерных технологий, которые открывали, все более трудные решения с помощью построения математических моделей проблематичных ситуаций и оценивание на данных моделях различные результаты альтернативных действий. Касательно этого, Саймон дает позитивный прогноз: «автоматизированные фабрики будущего будут работать на основании программируемых решений, которые будут произведены в автоматизированных офисах» [3, с. 31][4, с. 63-64].

Итак, процесс принятия решений показан следующими фазами: поиск причин для принятия решений, анализ потенциальных вариантов деятельности, принятие управленческого решения и его воплощение в жизнь (реализация). При всем этом, встретившись с проблемой выбора, человек использует упрощенную модель действительности, беря в основу свои ценности и устремления. С последним связан критерий эффективности управления как выражение рациональности при принятии решений. Для того, чтобы уменьшить риск, фирма должна применять «запрограммированные» решения, потому что «незапрограммированные» чрезмерно «дорогостоящие».

#### **Устремления в основе деятельности**

Саймон полагает, что рациональный процесс не входит в принятие решений по управлению, а вместо этого люди упрощают реальную ситуацию. Данное упрощение может быть объяснено:

Масса альтернатив, рассматриваемых менеджерами даже при применении современных методов, намного меньше, чем их объективно имеющийся набор

Информация, содержащаяся в организации, не позволяет установить и оценить точно последствия выбранных вариантов.

Цели в процессе принятия решений отличаются сложностью, и объединить их в однозначный измеримый показатель почти невозможно [3, с. 26].

Менеджер обыкновенно не старается принять оптимальное решение, а предпочитает вариант, который обеспечит результат, или же вариант, достаточно хороший, по мнению самого менеджера. Многие случаи принятия решений, как личных, так и коллективных, индивидом, связаны с розыском и выбором удовлетворительных альтернатив. Лишь редкие случаи связаны с поиском и выбором наилучших альтернатив.

Необходимо отметить, что поиск удовлетворительных решений совершается путем определения уровней устремлений, или притязаний (aspiration levels). Такой поиск осуществляется по разнообразным показателям, описывающим свойства альтернативных вариантов. К примеру, выражая цель принятия решения, менеджер устанавливает «свой» уровень прибыли, «свой» объем продаж, позволимительный уровень риска, позволимительные расходы ресурсов и времени. Но лишь альтернатива, которая удовлетворяет всем уровням устремлений, найдена, последующие поиски прекращаются, и полученная альтернатива воспринимается как финальная. Если же у менеджера есть больше одной версии, приводящей к удовлетворительному результату, тогда он выберет лучший из них. Но есть случаи, когда ни одна альтернатива не ведёт к соответствующему уровню устремлений. Тогда появляется 3 абсолютно разные версии поведения:

- Во-первых, индивид, который принимает решения, может продолжать поиск альтернатив, соответствующих его устремлениям

- Во-вторых, если у человека не получается достичь приемлемого положения, то уровни устремлений могут видоизменяться к понижению, то есть стать более осуществимыми

- В-третьих, в случае, если первые 2 механизма не работают (решение всё равно не находится), тогда «рациональное адаптивное поведение» индивида меняется на «эмоциональное» поведение (как, апатия или агрессия), блокируя возможность принятия удовлетворительного решения.

Однако, в случае, если ни одна из версий не работает, то теория прогнозирует 2 принципиально разных типов поведения: в краткосрочном периоде - поиск новых направлений, ориентиров, а в долгосрочном - «эмоциональным» поведением, или то, что психологи называют неврозом [3, с. 55-56].

В соответствии с концепцией ограниченной рациональности, «удовлетворительно работающие» менеджеры в процессе принятия решений обходятся без поиска и анализа всех потенциальных альтернатив и используют сравнительно простые правила рассудка, что существенно облегчает им жизнь [6, с. 2].

Итак, потребители пытаются прийти к удовлетворительному положению, а фирмы стараются прийти к удовлетворительному объёму прибыли и продаж. При всём при этом они понемногу увеличивают или снижают уровень устремлений, а это зависит от факта: превосходят ли результаты обозначенную цель или наоборот. Именно удовлетворение личных интересов является стимулом действия для потребителей и управляющих.

### **Конфликт интересов и формирование ожиданий**

Необходимо отметить, что несогласованность интересов расположена в самой центре экономической теории. Главная трудность заключается в том, что свойство рациональности требует, чтобы некто владел более высокой способностью просчета, чем все прочие, и абсолютно понятно, что для всех, данное указание не может быть выполнено [4, 58-60].

В сложных ситуациях, велик шанс, что будет видна огромная пропасть между действительными условиями принятия решений и каким образом данные условия воспримут непосредственные участники событий. Сам анализ может быть либо нормативным (включение целого спектра результатов) либо дескриптивным, исследование вопросов касающихся того, какие особенности ситуации сначала нужно решить и какие представления о данной ситуации уже сложились.

Насчет организаций можно сказать что: количество факторов, которые имеют отношение к эффективности какой-нибудь организации, настолько велико, что можно брать в учет только небольшую часть (самую очевидную). Комплекс этих принятых факторов неизменно меняется, пока под влиянием внешних и внутренних условий появляются новые ситуации; «обучение» в виде реакции на воспринимаемые следствия является основным способом проявить рациональность.

Таким образом, возникает тезис о важности исследования не только объективных условий окружающей среды, но и поведения рациональных индивидов в ситуации неопределенности и сложности мыслительного процесса. Значение имеется не только в рациональности выбора в плане адекватности выбранных решений, а рациональности процедур, иными словами «эффективность (в рамках людских познавательных возможностей) процедур, которые используются для решений выбора».[3, с. 26-27].

Очевидно, что будущие события не могут предопределить настоящие, тем не менее, то, что готовит будущее, должно быть в некоторой степени спланировано в настоящем.

Долгое время заинтересованность экономистов в рациональности процедур в качестве специальной категории, несхожей с рациональностью выбора, определялась, большей частью, вопросами о неопределенности и ожиданиях. Элементарный принцип максимизации полезности и прибыли не мог применяться к ситуациям, в которых оптимальные решения имели связь с неопределенными экстерналиями или от поступков иных рациональных экономических лиц.

Труд по анализу механизма создания ожиданий представляет собой существенное увеличение границ традиционной теории. Поскольку, вместо того чтобы разбирать внешнюю сферу как данную, которая известна принимающему человеку решение, она вводит в теорию процесс получения знаний о внешней среде. Поэтому она вынуждает нас вводить в модель «экономического человека» его свойства как человека, который обрабатывает всю информацию. [4, с. 60-62].

В реальности при принятии решений нужно учитывать цели и оценки, состояние среды и приобретенные на основе этих оценок выводы. Устремления могут быть тривиальными и нетривиальными, противоречивыми и непротиворечивыми; факты могут быть истинными или предположительными (основаны на наблюдениях); выводы могут быть правильными или ошибочными. В переносном смысле, весь процесс можно назвать процесс "рассуждения", где факты являются предпосылками, а полученное решение, вытекает из данных предпосылок.

Основным доводом создания экономической теории неопределенности и обоюдных ожиданий было желание отыскать критерии рациональности выбора, с целью выведения концепции рациональности за пределы статичной оптимизации в ситуациях определенности. Как и в случае с классической теорией принятия решений, внимание ученых сосредоточено не на том, каким образом будут приниматься решения, а каковы эти решения непосредственно. [3, с. 28-29].

### **Познавательные способности**

С раскручиванием рынка информационных услуг и продуктов совершается видоизменение структуры экономики и создание информационного сектора как отдельной отрасли. Информация начинает указываться в составе производительных сил и нематериальных ресурсов производства. По этому поводу можно процитировать Стиглера: «Едва ли нужно напоминать ученым, что информация является ценным ресурсом» [2, с. 305].

О.Уильямсон дает такое определение: «Ограниченная рациональность обозначает экономическое поведение, являющееся сознательно рациональным, но только в ограниченной степени; показывает ограниченность когнитивных способностей человека в приобретении, сохранении, и анализе информации». При этом подчеркивается, что лицо, принимающее решение, добросовестное. [5, с. 689].

Нужно понимать, что информация не является начальным ресурсом, т.е. человек должен понести издержки по поводу её получения. В зависимости от того,



каким образом показан поиск информации, модель «экономического человека» может отображаться различными типами: может ставиться вопрос об оптимальном количестве информации и масштабах поиска; иногда случается «информационный парадокс»: издержки по получению информации ясны, а вот ценность самой информации, нет. Также существует понятие субъективной ценности. [12, с. 14-15].

Проблемы поиска берутся в случаях, когда не все альтернативные версии действий появляются перед рациональным экономическим субъектом с самого начала и должны быть определены при помощи дорогостоящих мер. Обычно, вариант поведения избирается перед тем, как в ходе поиска обнаруживаются все возможные альтернативы. В качестве примера можно рассмотреть покупку дома или прочего имущества, когда предложения приходят последовательно и действуют в течение узкого срока времени. В этом примере вопрос заключается не в том, каким образом происходит поиск, а в том, как принимается решение прекратить его. Другими словами, речь идет о числе рассмотренных вариантов. Идея проста: при увеличении объемов поиска растут издержки.

В оптимизационной модели момент прекращения поиска обуславливается уравниванием предельных издержек поиска с предельным приращением числа альтернатив для выбора решений.

Модель, дающая удовлетворительные варианты, прекращает поиск, когда наилучший из предложенных вариантов превышает уровень притязаний, который сам понемногу выправляется соответственно ценности предлагаемых вариантов. В обоих случаях поиск оказывается попросту еще одним фактором производства, и инвестиции в процесс поиска устанавливаются с помощью такой же схемы уравнивания предельных значений величин, как и инвестиции в произвольный иной фактор [3, с. 30-31].

Нетрудно увидеть, что выбор удовлетворительной версии требует от экономического лица намного меньшей осведомленности, нежели неоклассическая модель. Ему уже не требуется располагать точной информацией об итоге данного варианта и сопоставлять его с итогами альтернативных вариантов в пределах совокупной функции полезности. Хватает расплывчатого подсознательного представления о том, что данная версия ниже или выше приемлемого уровня. При этом сопоставлять варианты между собой совсем не нужно. Ситуация становится более сложной, когда у субъекта довольно много времени для принятия решения. Тогда он может отобрать не только первый, но и оставшиеся удовлетворительные варианты, и потом, в случае если их большое количество, повысить планку уровня притязаний и повторить весь процесс. [1, с. 643].

Большинство из наших теперешних проблем связаны вопросом о том, как мы применяем ограниченную информацию и ограниченные математические возможности для того, чтобы решать существенные проблем, масштабы которых едва можно представить.

В соответствии с теорией Герберта Саймона, человек обычно никак не отвечает на поступающую к нему новую информацию, хотя в случае её



задействования и успешного применения, он, возможно, получил бы добавочную полезность. Предпочтение субъекта в заключении оказывается сравнительно автономным от конкретной ситуации и в большей мере обуславливается заблаговременно заданными правилами поведения.

В этом месте хочется привести еще одно предположение Саймона: «В мире, где информации сравнительно мало и проблемы, которые нужно решать, немногочисленны и просты, информация почти всегда - очевидное благо. В мире, где основным ограниченным ресурсом есть внимание, информация может быть дорогостоящим объектом роскоши, поскольку она может переключить наше внимание с важных моментов на несущественные» [2, с. 34]. Здесь, можно было бы сказать, что нужна рационализация отношения к процессу поиска информации и оцениванию приобретенной информации, ведь зачастую необходимо переводить внимание с привычных вещей на непривычные, новые и более важные. Тем не менее, Саймон полагал, что «мы не можем посвящать внимание информации лишь потому, что она есть», основываясь на примерах «систем информационного снабжения менеджмента», которые называются по-современному информационными автоматизированными «системами поддержки принятия решений», и находя внимание, а не информацию, ограниченным ресурсом, которое достойно регулярных исследований [3, 34-35]. При этом для поставленных в реальности задач в динамических условиях, нередко случаи, когда нужная информация отсутствует при избытке прочей информации. Как пример, можно рассмотреть следующую ситуацию: в то время как новые администраторы не научились пропускать потоки простых данных, они отвлекали старых администраторов от более весомых вещей. Таким образом, касательно современных организаций можно резюмировать, что автоматизированная информационная система, которая не потребляет, не усваивает объем информации больший, чем она вырабатывает и распространяет, отрицательно воздействует на работу той организации, к которой она присоединена.

Менеджмент внимания и учета косвенных последствий действий – являются двумя целевыми проблемами рациональности процедуры, которые стоят перед современным обществом. [3, 34-36].

Необходимо также заметить, что менеджеры в своей деятельности используют интуицию, которая по-настоящему помогает определять управленческим сотрудникам правильные решения. Что же представляет собой интуитивное принятие решений? Это подсознательные процессы принятия решений, основываясь на личном опыте менеджера и агрегированного мнения окружающих. Интуиция делает рациональный анализ более полноценным. Менеджер, который уже имел дело с проблемой схожего типа, действует весьма быстро, имея в своем распоряжении ограниченный запас информации. В этом случае он доверяет своему опыту.

Социологический опрос показал, что практически треть решений, принимаемых менеджерами в организациях, принято в первую очередь, полагаясь на свой "внутренний голос", а не на научные результаты. [7].

Что ж, «разумные люди» приходят к «разумным» выводам в ситуациях, когда нет возможности использовать классические модели рационального выбора. Анализ рациональности процедур в условиях, ограниченности внимания, проблема редчайше сложная и, так как необходимая информация отсутствует, то перед каждым, кто заинтересован в рациональном размещении ограниченных ресурсов, стоят многочисленные нерешенные и принципиально важные исследовательские проблемы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Костюк, В.Н. История экономических учений / В. Н. Костюк. - М.: Центр, 1997. 224с.
2. Пиндайк, Р., Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рубинфелд.: пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 808 с.
3. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. А. Саймон // THESIS, 1993, вып.3, с.16-38
4. Саймон, Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и в науке о поведении // Вехи экономической мысли. / Под ред. В. М. Гальперина, С.М. Игнатьева, В.И. Моргунова. - СПб.: Экономическая школа, 2000.- 2т
5. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. - СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996.- 702 с.
6. Галерея экономистов/ Электронный ресурс: [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/g\\_framen\\_newlife.pl](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/g_framen_newlife.pl) Дата доступа: 30.11.2012
7. Behavioral economics Handbook of the Philosophy of Science, Vol. 5 (электронная версия)

#### Теории международной интеграции

Лазаревич Н.

#### Теории политической интеграции

В период с конца 1950-х до начала 1970-х гг. основными подходами были федерализм (А.Спинелли), функционализм (Д.Митрани), неофункционализм (Э.Хаас, Ф.Шмиттер, А.Этциони) и трансакционализм (К.Дойч). [5]

Теоретической основой исследований интеграции считается федерализм межвоенного времени. Федерализм видел конечной целью интеграции создание из некогда суверенных государств нового единого федеративного государства или надгосударственных структур, и представлял собой скорее политическую программу, чем теорию; хотя он и стремится к объяснению существенных связей и закономерностей процесса, лежащего в основе объединения отдельных политических единиц в единое целое. [5]